# WEBINAR – COME SCEGLIERE E NEGOZIARE STRUMENTI DI PAGAMENTO E GARANZIE BANCARIE INTERNAZIONALI: FOCUS PER EXPORT MANAGER E FIGURE COMMERCIALI

## 18 e 22 marzo

18 e 22 marzo

Il **rischio di mancato pagamento è uno dei principali rischi** che si presentano **nel business internazionale** e costituisce quindi, in particolare per le PMI, una delle principali criticità che occorre saper gestire.

Tale criticità va presidiata sapendo mantenere un giusto equilibrio e distacco emotivo tra la comprensibile esigenza di voler conseguire, a fronte di rischiose concessioni al cliente, il contratto (o l'ordine) e quella, altrettanto importante, di **negoziare ed assicurarsi termini e condizioni** che:

- consentano di **ricevere effettivamente il pagamento** della fornitura
- **minimizzino il rischio di** doversi poi confrontare con **altri importanti inadempimenti di controparte**.

Per proteggersi dal rischio di mancato pagamento e, più in generale, da inadempimenti di controparte, anche relativamente ad altre obbligazioni contrattuali, **esistono opportuni strumenti di pagamento, nonché di garanzia di adempimento (e.g. garanzie bancarie).**

Tra gli strumenti di pagamento, particolare attenzione merita il **Credito Documentario** in quanto - come anche le Garanzie Bancarie - questo strumento prevede un **testo** la cui corretta predisposizione e negoziazione richiede **adeguata conoscenza degli aspetti che devono essere disciplinati.**

**Ceipiemonte propone un corso pensato in particolare per responsabili commerciali per l'estero, teso a presentare la gamma dei principali strumenti di pagamento e di garanzia di adempimento**, nonché i differenti **rischi associati** a ciascuno di essi, in modo da trasferire le conoscenze per **scegliere e negoziare lo strumento più idoneo per ogni specifica transazione**.

Per quanto concerne nello specifico il **Credito Documentario e le Garanzie Bancarie**, il corso si propone, anche attraverso la presentazione e discussione di esempi, di:

- evidenziare e trattare gli **aspetti che nei loro testi** (pena una reale efficacia dello strumento) **devono essere disciplinati**,
- illustrare le **terminologie di uso corrente**, onde consentire ai partecipanti di acquisire le **conoscenze necessarie per individuare, in tali testi, eventuali insidie** e per valutare quindi ciò che può essere accettabile e ciò che va invece necessariamente modificato/rinegoziato e come.

## Programma

- Introduzione: principali rischi che si configurano nel business internazionale
- Il Pagamento Internazionale
- Strumenti di Pagamento Internazionale: punti di forza e debolezza di ciascuno strumento e quindi rischi associati e conseguente livello di tutela effettivamente assicurata
- Il Credito Documentario
    - Lettera di Credito
    - Lettera di Credito Stand-by
    - Criticità/punti chiave da negoziare nei relativi testi e indicazioni su come negoziarli efficacemente con successo

- Le Garanzie Bancarie Internazionali
    - Principali tipi di garanzie bancarie in uso nelle transazioni internazionali e tipo di adempimenti che garantiscono
    - Criticità/punti chiave da negoziare nei relativi testi ed indicazioni su come negoziarli efficacemente con successo

- Presentazione e Discussione di Case Studies

### Destinatari della Formazione

- Direttori Commerciali, Sales Manager, Key Account Manager, Regional Sales Manager, etc.
- Altre Figure Commerciali (e.g. Area Manager, Account Manager, Contract Manager)
- Back Office Commerciale
- Project Manager chiamati ad analizzare bandi di gara e relativi draft contrattuali

**Relatore:** Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business & Vendite Internazionali

**Date e Orario: 18 e 22 marzo (9.00/13.00)**

**Scadenza adesioni:** 15 marzo

**Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto**

## Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 350,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

**ATTENZIONE:**

**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Image not found or type unknown

Stampa

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 18.03.2022 / 22.03.2022

- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 6
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 01.03.2022
- **Data fine iscrizioni:** 17.03.2022

## Per informazioni

**Centro Estero per l'Internazionalizzazione**

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org